

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN LA DFI

AUTOR: Luis Felipe Meléndez



San Marcos

Introducción	3
Canales de comercialización en la DFI.	4
Cadena de la DFI.	7
Análisis de la carga para transportar	8
Tipos de carga	8
Carga general	8
Carga consolidada	8
Carga desconsolidada.	9
Carga a granel (líquida, sólida, seca)	9
Por su naturaleza	9
Perecedera	9
Frágil	10
Peligrosa	10
Sobredimensionada.	10
Preparación del envío	10
Medio de transporte	10
Costeo	11
Términos Incoterms 2010	11
Área de entrega	11
Cesión de riesgos.	11
Distribución de costos/gastos:	11
Trámite documental	11
Costos periódicos en el proceso de exportación	16
Costos del país de origen o vendedor	16

Costos de tránsito o circulación internacional	17
Costos del país de destino o comprador	17
Documentación legal exigida exportación	18
Factura comercial (<i>Commercial invoice</i>)	18
Lista de empaque (<i>Packing list</i>)	19
Registro sanitario o vistos buenos	19
Documento de transporte	19
Conclusión	20
Bibliografía	21

Canales de comercialización en la DFI



Los canales de distribución están involucrados para el acercamiento de un producto y/o servicio al cliente, son determinados por los mecanismos que intervienen para desarrollar una transacción de retribución por el producto cuando este es solicitado y entregado al país donde ha sido requerido.

Se determina como un canal al manejo de los diferentes procesos que conectan los **nodos** (proveedor, cliente), entre los cuales se encuentra:

Almacenes: punto de localización y de llegada de la mercancía después de ser enviado del país saliente, para su proceso continuo por el cliente.

Intermediarios: personas naturales y/o jurídicas que tienen relación con la transacción efectuada al cliente, puede estar involucrado dentro de uno de los flujos del proceso de servicio, mas no en el total del mismo, ya que suele suceder que estos puede tener un objetivo de servicio diferente (transporte, agentes aduaneros, inspecciones, auditorias, entre otros) pero no altera su propósito específico como lo es la entrega del producto en óptimas condiciones establecidas en su marco técnico y normativo.

Acuerdos de pago: acuerdo transaccional establecido en el contrato, el cual genera condiciones específicas según la calificación de cada cliente y por lo cual se debe cumplir con dichas cláusulas para beneficio entre cliente/proveedor.




Nodo

Puntos y/o sitios de desarrollo de un proceso para entrega de un producto/servicio (proveedor y cliente).



Figura1. Acuerdos de pago
Fuente: Shutterstock/426235900



Acuerdos de estabilización de precios: determina la política de estabilidad en los precios pactados, estos pueden variar en su incremento, pero deben ser conciliados con sus clientes potenciales para llegar a acuerdos que beneficien su relación comercial.

Transporte: son las herramientas de uso más importantes, debido a que con ellas se moviliza toda la carga, y se deberá establecer qué tipo de medios de transporte se requieren para cumplir la entrega, entre los medios de transporte están “terrestre, aéreo, acuático”, y se determina cuáles son los que se requiere para el cumplimiento del envío.

Estabilidad de producción: política de garantía en la producción e inventario, determinado por los niveles de compra de cada uno de los clientes potenciales y a los que el proveedor ha llegado con mutuo acuerdo, determinando así el abastecimiento continuo, conjunto a los niveles de rotación del producto y garantía de su entrega en los acuerdos establecidos.

Cadena de la DFI

Es el conjunto de procesos inherentes a la aplicación práctica de los procesos desde su punto de origen hasta su punto de destino (exportación e importación), en el que intervienen una serie de procedimientos que determinan un objetivo específico, que es la entrega del producto basado en las condiciones de calidad específica como lo son: tiempo, costos, manejo, transporte, aduanas, regímenes legales y los que se consideren al momento de generar los vínculos de relación comercial.



Figura 2. Cadena de la DFI
Fuente: Shutterstock / 345952316

Análisis de la carga para transportar

Esta etapa pertenece al alistamiento de un conjunto de productos para ser transportados de un punto inicial a un punto final, se requiere un uso adecuado, estimado en su manipulación y transporte, determinado en las buenas prácticas logísticas internacionales.

Tipos de carga

Carga general

La carga general se determina como un conjunto de productos transportados en menor cantidad y en la cual se puede preparar de manera consolidada, desconsolidada y a granel, sin afectar su estado en la entrega.

Carga consolidada

La carga consolidada es aquella donde ha sido formada en grupos/conjuntos en empaques o contenedores para formar una unidad del producto, la agrupación de este tipo de carga se realiza para formar pallets de mercancías que serán protegidas mediante sistema de estibas, optimizando su movilización.



Figura 3. Carga consolidada en contenedores
Fuente: Shutterstock/245262739

Carga desconsolidada

La carga desconsolidada es aquella donde los productos son unidades individuales, los cuales han salido del empaque denominado consolidado, este tipo de carga es determinada cuando su oferta es determinada por minoristas.

Carga a granel (líquida, sólida, seca)

La carga a granel se almacena en contenedores afines para su transporte, este tipo de carga tiene que tener una manipulación considerada dentro de sus buenas prácticas, ya que no son consolidadas como las demás cargas y deben cumplir con las regulaciones y/o necesidades del cliente.

Por su naturaleza

Perecedera

La carga perecedera se establece por su condición de producto y/o alimento orgánico, el cual deberá tener un nivel de especificaciones en su empaque, almacenamiento a temperaturas determinadas y tiempos de transporte, en la clasificación de este tipo se encuentra flores, alimentos, animales y vegetales (líquido o sólido).



Figura 4. Carga perecedera
Fuente: Shutterstock/126571481

Frágil

Un producto determinado como frágil debe ser manipulado en condiciones de buenas prácticas de acuerdo con su naturaleza, y debido a sus características especiales deberá indicar visualmente en su embalaje los distintos rotulados, pictogramas o detalles para su adecuada operación, esto debe realizarse en toda la trazabilidad del proceso para custodiar y proteger el producto.

Peligrosa

Se denomina una carga peligrosa a aquella que está compuesta por productos que pueden exponer a sus intermediarios a un daño o deterioro mortal, dado que sus características presentan una condición de manejo especial por poseer tipologías de peligro, tales como material explosivo, corrosivo, radiactivo, su empaque y medios de transporte deberán estar acondicionados para la manipulación de este tipo de productos.

Sobredimensionada

Se denomina carga sobre dimensionada a aquella, cuyo volumen o peso sobrepasa su estado promedio en la regulación normativa, para su manejo se deben adecuar los diferentes medios que involucran su manipulación (almacenamiento, embalaje, transporte), deben conocerse las diferentes regulaciones, para no incurrir en incumplimientos ante organismos legales.

Preparación del envío

Después de generar el alistamiento de un conjunto de productos, se procede a verificar las condiciones establecidas en la relación comercial y la regulada en los tratados y/o convenios a donde se determina exportar el producto.

Medio de transporte

Existen diversas modalidades referentes al medio de transporte, entre las cuales encontramos el transporte marítimo, fluvial, aéreo, férreo y terrestre cada uno con diferentes tipos de condiciones para manipulación de carga.

En el medio de transporte marítimo encontramos portacontenedores, que cumplen con características de dimensión entre 20 y 40, con capacidad de carga estándar internacional entre los 22.100 Kg y 30.480 Kg, y con capacidad de cubijaje de 33 m³ y 67.3 m³, se requiere de puertos especializados para su proceso logístico.

En el medio de transporte fluvial encontramos el ferry, donde su condición es relativa para el transporte de pasajeros y comercial, este medio es usado para distancia cortas.

En el medio de transporte aéreo encontramos aeronaves adaptadas para almacenar los productos a transportar, este tipo de medio tiene condiciones especiales en sus contenedores de almacenamiento, ya que deben proteger la mercancía y la aeronave, se requiere una terminal aérea que brinde todas las condiciones para su adecuada actividad logística.

En el medio de transporte férreo encontramos almacenadores denominados góndolas, tolvas, tráiler, tanques, plataformas, de pasajeros, estos se pueden adaptar de manera multipropósito siempre que no tengan un condicionamiento especial que se requiera como único uso para transportar el producto.

En el medio de transporte terrestre encontramos: camiones, camionetas, remolques, volquetas, contenedores, plataforma para carga dimensionada, cada uno de estos medios es adecuado al tipo de carga expuesto por su embarcador.



Instrucción

Le invito en este momento a revisar el organizador gráfico que encuentra en los recursos de aprendizaje del eje, el cual resume el proceso de los canales de distribución.

Costeo

Los costos determinan una de las fases más importantes de la operación de exportación e importación, ya que se debe determinar los componentes clave en el proceso transaccional desde la operación hasta al comprador en su mercado internacional, las estrategias de esta relación comercial se determinan mediante la investigación de fluctuación mercantil entre los países participes, ya que prevalece el desarrollo económico interno y global, y para ello las naciones aseguran que sus actores puedan realizar este tipo de negociaciones con óptimas respuestas en sus gestiones legales frente a su necesidad y objetivo para ofrecer sus productos sin ningún tipo de contratiempo logístico y con sincronía con su costo financiero ofrecido, brindando mayor capacidad de negociación y mejorando en su entorno competitivo.

Términos Incoterms 2010

Los términos Incoterms 2010, facilitan las relaciones de contratos de comercio internacional establecidos entre el vendedor y el comprador, con el fin de reducir riesgos en la gestión de todos sus procesos logísticos y de conocer su nivel de responsabilidad en cuanto a sus envíos y recibos.

Área de entrega

Determina el inicio y finalización de responsabilidad del exportador, así como donde inicia la responsabilidad de importador.

Cesión de riesgos













Determina el sitio de transferencia de responsabilidad de la mercancía en el proceso comercial.

Distribución de costos/gastos:

Determina el inicio y fin de los gastos del vendedor y el inicio de los gastos del comprador.

Trámite documental

Determina los documentos legales para establecer los valores o costos que se deben incurrir en la tramitación para su proceso normal.

												
	Modo de transporte.	Empaque y embalaje.	Cargue.	Transporte de un país de origen.	Aduana de exportación.	Manipulación en origen.	Transporte internacional.	Seguro.	Manipulación de destino.	Aduana de importación.	Transporte en país de destino.	Entrega al comprador.
EXW CM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA CM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT CM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP CM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT CM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP CM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP CM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

C.M. Cualquier modo

- Vendedor
- Comprador

Figura 5. Clasificación de Incoterms
Fuente: <https://goo.gl/TXrrWd>

EXW: *Ex Works* o En fábrica-lugar acordado.

El exportador entrega la mercancía en las instalaciones del importador: locaciones, almacén, *warehouse*, etc. Los gastos después de entrega de la mercancía corren por cuenta del importador o comprador.

La clasificación de Incoterms EXW se podrá manejar con cualquier tipo de transporte o de manera multimodal. Se cataloga en el Grupo F, determinada como entrega indirecta, sin liquidación del transporte primario.

FAS: *Free Alongside Ship (named loading port)*- Franco al costado del buque (puerto de carga acordado).

El exportador entrega la mercancía en el área de abordaje del puerto acordado, determinado su costado en el barco, esta clasificación es singular de las mercancías desconsolidadas, a granel o extradimensionadas, depositadas en puntos especiales por sus condiciones requeridas.

El exportador es responsable de todo el proceso y gestión que determina el actual Incoterms 2010, debido a que es quien debe custodiar la mercancía hasta que esta salga del área de embarque.

La clasificación de Incoterms FAS, está catalogada únicamente para el tipo de transporte marítimo y/o fluvial.

FOB: *Free on Board* o Franco a bordo en puerto de carga acordado.

El exportador entrega la mercancía sobre la plataforma del barco. El exportador contrata el transporte a través de un intermediario, agencia o representante, pero los costos involucrados en el proceso son de responsabilidad del importador.

La clasificación de Incoterms FOB, es el más conocido y por ello el más común y utilizado en el comercio internacional. Se comercializa para carga general (contenedores, tambores, etc.) de mercancías no clasificadas como a granel.

La clasificación de Incoterms FOB, está catalogada únicamente para el tipo de transporte marítimo y/o fluvial.

FCA: *Free Carrier (named place)* - Franco transportista (lugar acordado).

El exportador entrega la mercancía en su locación nacional, en un sitio específico que pueden ser áreas de *crossdocking* o almacenes establecidos para el descargue, se determinan áreas preparadas por empresas del sector transporte. El exportador asume los costos de la mercancía hasta que ha sido puesto en el punto solicitado o convenido.

La clasificación de Incoterms FCA, se podrá manejar con cualquier tipo de transporte o de manera multimodal. Este método tiene una característica especial y es que no es muy recurrente su uso.

Se cataloga en el Grupo C, con liquidación del transporte primario.

CFR: *Cost and Freight* o Costo y flete en puerto de destino acordado.

El exportador asume los costos, adjunto del transporte primario, hasta que la mercancía llega al área de abordaje del puerto acordado, el importador es responsable desde el momento de embarque de la mercancía en el punto de origen. Este tipo de clasificación se comercializa para carga general de mercancías no clasificadas que no se consideren en consolidación ni a granel.

La clasificación de Incoterms CFR, está catalogada únicamente para el tipo de transporte marítimo y/o fluvial.

CIF: *Cost, Insurance and Freight* o Costo, seguro y flete en puerto de destino acordado.

El exportador asume los costos adjuntos del transporte primario, hasta que la mercancía llega al área de embarque del puerto de origen acordado, el seguro contratado por el exportador está exclusivamente consignado para el importador.

El importador asume la responsabilidad de la mercancía desde el momento que ha sido puesto en el punto de embarque solicitado o convenido.

La clasificación de Incoterms CIF lo determinan como uno de los más utilizados, debido a las condiciones de seguridad que se presta para las partes negociadoras, y el manejo de aduana que se les genera a las mercancías, ya que su mecanismo facilita su óptima entrega.

La clasificación de Incoterms CIF está catalogada para el tipo de transporte multimodal, pero actualmente es muy utilizado en el transporte marítimo y/o fluvial.

CPT: *Carriage Paid To* o Transporte pago hasta lugar de destino acordado.

El exportador asume los costos adjuntos del transporte primario, hasta que la mercancía llega al área de desembarque del puerto de origen acordado.

El importador asume la responsabilidad de la mercancía desde el momento que ha sido puesto en el punto de embarque solicitado o convenido.

La clasificación de Incoterms CPT está catalogada para el tipo de transporte multimodal (composición de diferentes tipos de transporte hasta su destino).

CIP: *Carriage and Insurance Paid to* o Transporte y seguro pago hasta lugar de destino acordado.

El exportador asume los costos adjuntos del transporte primario junto con el seguro, hasta que la mercancía llega al área de desembarque del puerto de origen acordado.

El importador asume la responsabilidad de la mercancía desde el momento que ha sido puesto en el punto de embarque solicitado o convenido, el seguro contratado por el exportador está exclusivamente consignado para el importador.

La clasificación de Incoterms CIP, se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

Se cataloga en el Grupo D, entrega directa a llegada.

DAT: *Delivered At Terminal* - Entregado en terminal acordado.

La clasificación de Incoterms DAT ha estimado para todos los tipos de transporte. Es uno de las dos nuevas clasificaciones en Incoterms 2010 junto con la clasificación DAP. Reemplazando la clasificación Incoterm DEQ.

El exportador asume los costos adjuntos del transporte primario, pero el seguro (no es obligatorio), hasta que la mercancía llega al área de desembarque del puerto de origen acordado.

La clasificación de Incoterms DEQ denotaba la carga a granel porque las terminales estaban en la capacidad de ofrecer este tipo de servicios entre puertos y los manifiestos o tasas aduaneras eran a cargo del exportador, con esta nueva versión las tasas deben ser canceladas por el importador.

DAP: *Delivered At Place* - Entregado en un punto acordado.

La clasificación de Incoterms DAP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

Es uno de las dos nuevas clasificaciones en Incoterms 2010 junto con la clasificación DAT, reemplazando la clasificación Incoterm DAF, DDU y DES.

El exportador asume los costos adjuntos del transporte primario, pero el seguro (no es obligatorio) pero no en los costos adjuntos del proceso interno, hasta que la mercancía llega al área de desembarque del puerto de origen acordado.

DDP: *Delivered Duty Paid* - Entrega con derechos pagados.

El exportador asume los costos adjuntos hasta que la mercancía llega al área de desembarque del puerto de destino acordado.

El importador no realiza ningún tipo de trámite de origen ni de destino, todo esto se entiende con el exportador quien deberá contratar los intermediarios para cada una de las operaciones en trámite desde su origen hasta su punto de destino acordado por el importador.



Instrucción

Para complementar el tema desarrollado, realice la actividad de control de lectura sobre las cadenas logísticas de exportación, disponible en los recursos de aprendizaje del eje.

Costos periódicos en el proceso de exportación

Costos del país de origen o vendedor

Son aquellos costos donde el vendedor deberá incurrir hasta el punto de embarque de la mercancía, dentro de su territorio nacional o hasta la entrega final internacional, esto lo determina su negociación anticipada, la cual deberá estar claramente especificada en el contrato, entre estos costos encontramos: *picking*, *packing*, *warehouse*, manifiestos, manipulación de carga, seguros, agentes aduaneros, y los que se consideren importantes para un óptimo proceso.



Figura 6.
Fuente: Shutterstock/794608924

Costos de tránsito o circulación internacional

Son aquellos costos donde se deberá cancelar por anticipado en el punto de embarque, debido a que se estima todo tipo de tasas e impuestos que se generen dentro del territorio nacional para su salida, dentro de estos costos encontramos: seguros de carga, manipulación de embarque y desembarque, cubicaje por utilización de espacio, y los que se considere o sean de carácter obligatorio.

Costos del país de destino o comprador

Son aquellos costos donde el comprador deberá pagar todo tipo de tasas e impuestos que se generen desde el punto de desembarque de la mercancía, y que son determinantes para ingresar el producto a su territorio nacional, entre estos costos encontramos: manipulación de desembarque, *warehouse*, manifiestos, seguros, agentes aduaneros, y los que se considere o sean de carácter obligatorio.

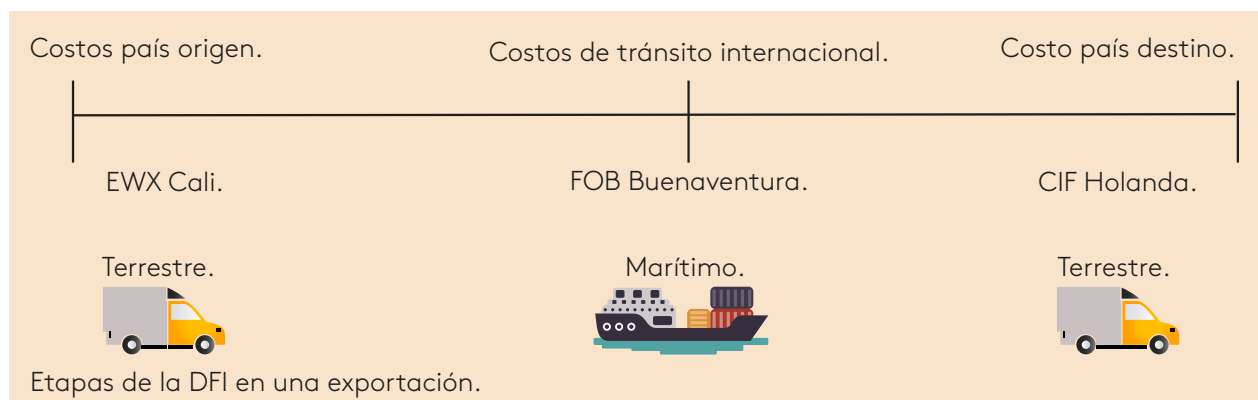


Figura 7. Etapas de la DFI en una exportación
Fuente: propia



Visitar página

Un ejemplo práctico de la ejecución en los costos inmersos incurridos en el proceso de negociación y envío internacional, puede observarse en el archivo del simulador de costos propuesto por Proexport Colombia.

Preste especial atención a:

1. Los costos a tener en cuenta en el país de origen o exportador.
2. Los costos a tener en cuenta en el tránsito o circulación internacional.
3. Los costos a tener en cuenta en el tránsito.

Como puede ver la DFI está involucrada en cada uno de estos procesos comerciales y logísticos.

Simulador de costos

[URL](#)



Instrucción

Para reforzar el significado de los términos de relevancia en el tema desarrollado le invito a observar la galería dispuesta en los recursos del eje.

Documentación legal exigida exportación

Para realizar una operación de exportación, se debe tener en cuenta la documentación exigida por los organismos nacionales y/o internacionales, entre los cuales se deberá contar con:

Factura comercial (*Commercial invoice*)

La factura comercial es la especificación en detalle de los productos ofrecidos en compraventa por el vendedor, pero que además de ello indican que la empresa está regida bajo una norma de legal constitución en el país de origen y por ello se debe especificar su nivel de impuestos para dicho documento, la factura constituye una serie especial de garantía frente a los acuerdos que se estimen al producto.

Según la resolución 112 de la CAN-06/11/2007, se determina que las facturas comerciales deben cumplir con una serie de obligaciones frente al valor transaccional, entre los cuales esta:

Establecer en dicho documento los pagos directos realizados o por realizar del importador al exportador, y/o los pagos realizados del importador a terceros que beneficien al exportador.

Documento original y definitivo (no proforma), expedido por el exportador.

No poseer enmendaduras y/o adulteraciones.

Contener como mínimo los siguientes datos:

- a. Membrete o logotipo del vendedor.
- b. Número y fecha de expedición.
- c. Nombre y dirección del vendedor.
- d. Nombre y dirección del comprador.

- e. Descripción de la mercancía.
- f. Cantidad.
- g. Precio unitario y total.
- h. Moneda de la transacción comercial.
- i. Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los Incoterms.

Lista de empaque (*Packing list*)

La lista de empaque es el documento que permite informar a todos los involucrados del proceso de exportación identificar la mercancía, para ello debe tener total sincronía con lo transcrito en la factura de compra, ya que si no son coincidentes puede afectar el curso legal del mismo.

Esta lista es importante, ya que garantiza poder identificar la mercancía en cualquier punto donde se necesite la verificación por parte de los organismos aduaneros de cualquier país donde intervenga su tránsito y así mismo para mantener informadas a las aseguradoras de la mercancía, si se requiere de su cobro.

La lista debe contener, cantidad exacta de productos en embarque, y los diferentes tipos de marcas y pictogramas que se requiera.

Registro sanitario o vistos buenos

El registro sanitario es una autorización emitida por el ministerio de salud u organismo de vigilancia que ejercen el control sobre los productos que tienen características orgánicas y fitosanitarias y que pueden llegar a afectar a quienes lo consuman, es por ello que, se debe regir bajo un marco legal establecido por cada nación a fin de evitar un problema de sanidad por productos internos o extranjeros.

Documento de transporte

En el marco legal del comercio exterior se debe cumplir con cada serie de normas exigidas para su normal tránsito, y estas a la vez son garantía de un protocolo de recibo para asegurar que el embarque cumple con sus procedimientos logísticos comerciales, entre ellos están los que se determinen como documentos y/o manifiestos de transporte de recibo y despacho.



Instrucción

Para afianzar la comprensión de los conceptos desarrollados le invito a revisar el recurso de aprendizaje: zonas activas.



Lectura recomendada

Se sugiere al estudiante realizar la lectura complementaria:

Pautas para el diligenciamiento de intenciones de importación VUCE

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamento (Invima)

Conclusión

Es importante conocer y adecuar los diferentes factores de conocimiento efectuados en este microcurrículo, ya que son determinantes y pertinentes, es por ello que se deben conocer las bases cuya legislación está sujeta a actualizaciones por parte de los organismos del Estado nacional e internacional, pero siempre con base en documentos existentes aprobados por el gobierno, esto se da con el fin de mejoras en pro del sistema interno nacional.



Instrucción

Antes de finalizar compruebe su aprendizaje realizando la prueba objetiva que encuentra en los recursos de aprendizaje del eje.

Antaresaduanas. (2017). *Incoterms*. Recuperado de <http://antaresaduanas.com.pe/herramientas/incoterms/>

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamento (Invima). (s.f.). *Pautas para el diligenciamiento de intenciones de importación VUCE – Invima*. Recuperado de <https://www.invima.gov.co/images/pdf/vuce/PautasDiligenciamientodeVistosBuenosdelImportacionVUCE2016enero716Final.pdf>

Legiscomex. (s.f.). *Incoterms 2010*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/I/incoterms-html/incoterms-html.asp?Codidioma=EN>

Legiscomex. (2016). *Nuevo régimen para el plan Vallejo*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/N/nuevo-regimen-para-plan-vallejo-oct-20-16-2not/nuevo-regimen-para-plan-vallejo-oct-20-16-2not.asp?CodSubseccion=353&numarticulo=&CodSeccion=205>

Procolombia y Ministerio de Industria y Turismo. (2016). *¿Qué documentos se requieren para exportar?* Recuperado de <http://www.colombiatraderade.com.co/preguntas-frecuentes/que-documentos-se-requieren-para-exportar>

